

Santiago, 22 de febrero de 2013

**Señor**  
**Jorge Atton Palma**  
**Subsecretario de Telecomunicaciones**  
**Presente**

Mat.: Remite controversias a las Bases Técnico-Económicas Preliminares del estudio para la fijación de tarifas de los servicios regulados prestados por la concesionaria VTR Wireless S.A., período 2014-2019.

De mi consideración:

Mediante la presente y de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 30H de la Ley N°18.168 General de Telecomunicaciones (“LGT”) y en el artículo 10 del Decreto Supremo N°4, de 16 de enero de 2003, de los Ministerios de Transportes y Telecomunicaciones y de Economía, Fomento y Reconstrucción (“los Ministerios”), que aprueba el Reglamento que Regula el Procedimiento, Publicidad y Participación del Proceso de Fijación Tarifaria Establecido en el Título V de la Ley N°18.168, General de Telecomunicaciones (“el Reglamento”), remito a usted las controversias que mi representada, VTR Wireless S.A. (“VTR”), formula respecto de las Bases Técnico Económicas Preliminares (“BTE Preliminares”), las que le fueron notificadas mediante correo electrónico, de fecha 17 de febrero de 2013, remitido por don Aníbal Martínez Troncoso, Ministro de Fe de esa Subsecretaría de Telecomunicaciones (“Subtel” o la “Subsecretaría”).

Como cuestión previa queremos hacer presente que Subtel ha incorporado en las BTE Preliminares de mi representada y de otras concesionarias de servicio público telefónico móvil que se encuentran afectas a tarificación en este periodo, definiciones fundamentales para ajustar los criterios aplicados en los distintos procesos tarifarios a la realidad normativa y de mercado que impera en la actualidad. Nos parece de vital importancia que estas definiciones se mantengan en las distintas BTE Definitivas, a fin de asegurar la consistencia de los respectivos cálculos tarifarios.

## **I.- CUESTIONES PREVIAS**

### **I.1.- Empresa Eficiente Convergente**

El requerimiento de modelar la empresa eficiente como una empresa multiservicio, que preste a lo menos los servicios señalados en el punto II.2. de las BTE es consecuencia necesaria de la evolución que se ha producido en los subsecuentes procesos tarifarios en que se han ido modelando empresas multiservicios como paradigma de empresa eficiente. Esta definición refleja una realidad ineludible en la evolución de la industria de telecomunicaciones: hoy en día, tal como lo reconoció expresamente el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en su Instrucción General N°2/2012, carece de sentido diferenciar varios mercados por el gran nivel de convergencia que se ha alcanzado<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> En este sentido, los considerando cuadragésimo y cuadragésimo primero de la mencionada Instrucción General, señalan: Que la paquetización o venta conjunta de distintos servicios de telecomunicaciones, como práctica comercial, se relaciona con fenómenos integradores de servicios de telecomunicaciones que se han producido a nivel mundial y, particularmente, con el fenómeno de la convergencia tecnológica, que se relaciona con los avances experimentados por las redes, los servicios, los terminales y las aplicaciones. Los avances tecnológicos experimentados por la industria de las telecomunicaciones rompieron, primero, con la tradicional vinculación entre redes y servicios (voz, imágenes y datos), ya que, por ejemplo, redes diseñadas originalmente para prestar un servicio, permiten prestar otros. En segundo lugar, y reforzando la irrupción de la banda ancha y el desarrollo de terminales que digitalizan la información, se ha tendido a identificar o caracterizar todos los servicios de telecomunicaciones con la transmisión de datos. En tercer término, e influido por el mismo fenómeno tecnológico, también se ha diluido la tradicional asociación de los servicios

Lo anterior ha sido refrendado también por la dinámica de la industria de las telecomunicaciones, donde casi la totalidad de las empresas sujetas a fijación tarifaria móvil se han organizado como empresas multiservicios fijo y móvil. Actualmente VTR, Claro, Movistar y Entel participan de mercados fijos y móviles. En la práctica, las empresas que provienen principalmente del mundo móvil (ej. Claro y Entel) han invertido y concentrado esfuerzos para operar de forma convergente servicios fijos y móviles<sup>2</sup>. A su vez, las empresas que provienen del mundo fijo (ej. VTR y Telsur) han decidido expandirse hacia el mundo móvil.

En este contexto, ante la necesaria pregunta que se plantea en el proceso de tarificación, derivada del mandato de los artículos 30 A y 30 C de la Ley General de Telecomunicaciones, en cuanto a ¿cuál es la empresa más eficiente que presta el servicio regulado?, no hay duda que la respuesta es que ésta necesariamente debe ser una empresa multiservicio, en el sentido de que así se logra disminuir los costos de provisión del servicio. Existiendo economías de ámbito y elementos compartidos entre un operador que presta servicios fijos y un operador que presta servicios móviles, es de toda lógica que una empresa eficiente que preste servicios móviles, también preste los servicios propios de las redes fijas.

Una empresa eficiente que parte “de cero” prestando los servicios fijos y móviles detallados en el punto II.2. de las BTE Preliminares, podría compartir en todos estos servicios, los costos e inversiones asociados a la conmutación (switch), backbone y backhaul<sup>3</sup> (transmisión); sistemas informáticos (IT); facturación y cobranza; inmuebles (sitios técnicos, bodegas, oficinas administrativas y sucursales); plantel (personal de venta, técnico, de atención a público y de soporte); marketing; etc. Incluso una empresa que ya tiene una historia en la prestación de servicios fijos, como es VTR, ha logrado obtener muchas de estas eficiencias operacionales.

Ignorar lo señalado hasta acá implicaría la paradoja de estar modelando empresas eficientes teóricas, que son estructuralmente más ineficientes que las empresas reales. Ello contradice toda la lógica regulatoria imperante en nuestro sistema regulatorio –no sólo en materia de telecomunicaciones–, en donde el objetivo primordial es lograr los incentivos suficientes para que durante el período de vigencia del respectivo decreto tarifario, la empresa real adecúe sus procesos de manera tal que logre la eficiencia de la empresa modelada como empresa eficiente. Si la empresa modelo es más ineficiente que la real, los incentivos van justamente en el sentido contrario.

Este principio ha sido sostenido permanentemente tanto por la doctrina como por la propia autoridad. Ejemplo de esto último, es el informe de sustentación de tarifas del proceso de fijación tarifaria 2010-2012 (reiterado en otros informes de sustentación) para los servicios suministrados por VTR Banda Ancha Chile S.A.: *“Como se sabe, la competencia introduce incentivos económicos a las empresas para la reducción de costos. En efecto, el monopolio por sí sólo no tiene incentivos para alcanzar un nivel de costos eficientes, lo que va en directo*

---

de telecomunicaciones con los aparatos terminales, ya que es posible, por ejemplo, hablar por teléfono utilizando una computadora o ver televisión en un aparato telefónico. Por último, el conjunto de aplicaciones desarrolladas sobre internet ha introducido nuevos servicios a la oferta de servicios tradicionales de telecomunicaciones, que amplían día a día las posibilidades y prestaciones de las redes, incorporando mercados nuevos o que tradicionalmente no guardaban relación con las comunicaciones, como son, entre otros, la diversión, la información, los mercados electrónicos y las redes sociales;

Que, en definitiva, actualmente no es posible asociar algún servicio a una red o tipo de red determinada, distinguir un servicio de una aplicación sobre internet ni tampoco delimitar estáticamente los atributos o propiedades de los servicios de telecomunicaciones frente a la satisfacción de necesidades de los usuarios, de modo que, producto de la convergencia, es posible dar por superada la definición de mercados separados de voz, datos e imágenes, sin perjuicio de existir regulaciones pendientes en adaptación que no son neutrales a esta evolución y que permanecen distinguiendo entre unos y otros servicios o prestadores;”

<sup>2</sup> Ilustrativo resulta el caso de Entel, la que luego de su fallida fusión con el grupo GTD durante el año 2011, precisamente para reforzar su posición de empresa multiservicios en el segmento residencial –posición que ya tiene consolidada en el segmento comercial–, ha iniciado su propio servicio de televisión digital y reforzado el despliegue de redes fijas en sectores residenciales de Santiago.

<sup>3</sup> Al menos para acceder a todas las estaciones base que se encuentren en zonas cubiertas por la fibra o redes alámbrica utilizada para los servicios fijos.

*detrimento de los consumidores. De esta manera, la actividad regulatoria de fijación de tarifas no sólo debe tender a ajustar, precisamente, dichas tarifas a los costos, sino que considerar aquellos costos que tendría la empresa si existieran los incentivos económicos presentes en un régimen de libre competencia, esto es, la máxima eficiencia posible dada la tecnología disponible, el dimensionamiento óptimo de su red y costos eficientes, los mínimos costos de operación y mantenimiento para ser competitivo o cumplir los estándares existentes en caso de haberlos, y el retorno adecuado sobre el capital.”*

## **I.2.- Fijación de cargos de acceso de acuerdo con la tarifa eficiente**

El artículo 30° F de la Ley N°18.168, General de Telecomunicaciones, (“LGT”) señala que las tarifas definitivas pueden diferir de las eficientes cuando se compruebe la existencia de economías de escala. En este caso, las tarifas definitivas se obtienen incrementando las tarifas eficientes hasta que, aplicadas a la demanda prevista en el periodo de vida útil de los activos de la empresa, generen una recaudación equivalente al costo total de largo plazo, asegurando de este modo el autofinanciamiento de la empresa. Sin embargo, esta regla queda supeditada al siguiente criterio: *Los incrementos mencionados deberán determinarse de modo de minimizar las ineficiencias introducidas.”*

De lo anterior se concluye que la posibilidad de ajustar las tarifas eficientes siempre es eventual, aun cuando existan economías de escala. En efecto, una vez concluida la primera etapa, es decir, ya fijados los costos indispensables incurridos por la empresa para la prestación del servicio regulado y considerados éstos dentro los planes de expansión a desarrollarse conforme a la proyección de la demanda durante el periodo de tarificación, la tarifa definitiva puede diferir de la eficiente en caso que la empresa modelada presente economías de escala, pero este ajuste deberá efectuarse de un modo que se minimicen las ineficiencias introducidas por tal distorsión. Así y de conformidad a lo dispuesto en el artículo 30° F de la LGT resulta lícito para la autoridad no escalar las tarifas por sobre la tarifa eficiente si es que estima que con ello evita las ineficiencias.

A esta conclusión llegó la Contraloría General de la República, al validar la decisión de los Ministerios de no incrementar el nivel de cargo de acceso en un proceso tarifario anterior: *“(…) conviene tener en cuenta que la resolución N°389 de la misma Comisión Resolutiva, precisa que el cargo de acceso a la empresa local no debe ser discriminatorio y debe reflejar el costo directo de este servicio. En este contexto, aparece de los antecedentes que, si se efectuaran ajustes por autofinanciamiento en el cargo de acceso y tramo local, se introducirían distorsiones tanto en el mercado local como en los mercados relacionados, y en estos últimos en mayor proporción, dada la diferente elasticidad de precio que ambos mercados enfrentan. Por lo tanto, esta Entidad Fiscalizadora estima conforme a derecho, que el ajuste se haya aplicado en la forma que está reflejado en el decreto, es decir, afectando sólo el Servicio de Línea Telefónica y Servicio Local Medido (SLM), ya que por tratarse de tarifas de un mismo servicio se minimizan las ineficiencias sin distorsionar mayormente el mercado local, cumpliéndose de este modo la exigencia prevista en el artículo 30°F, en orden a que los incrementos mencionados deben determinarse de manera de minimizar las ineficiencias introducidas.”*<sup>4</sup>.

En este mismo sentido, Bustos y Galetovic señalan: *“Los precios eficientes se corrigen en la segunda etapa sólo si no son suficientes para autofinanciar la empresa eficiente, lo que implica que se privilegia la eficiencia asignativa, por sobre la extracción de rentas.”*<sup>5</sup>.

Los cargos de acceso constituyen un componente de costo para la determinación de la tarifa final de llamadas fuera de la red del operador. Los perjuicios derivados de una fijación por sobre la tarifa eficiente son enormes en términos de frenar la competencia. Efectivamente, para una empresa entrante en el mercado de telefonía móvil, como lo es mi representada, un cargo de acceso superior al marginal dificulta enormemente y artificialmente la competencia con las compañías que tienen bases de clientes consolidadas, en especial en un mercado maduro como lo es el de la telefonía móvil.

<sup>4</sup> Dictamen N°30.127 del 17 de agosto de 1999, punto III, número 2. Véase también el Dictamen N°6.064 de 8 de febrero de 2005.

<sup>5</sup> Bustos, Álvaro y Galetovic, Alexander, en “Regulación por empresa eficiente”. Pág. 167.

A este respecto, el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, en su Instrucción General N°2/2012, fue categórico en remarcar la importancia de fijar las tarifas de cargo de acceso móvil de acuerdo con su costo marginal<sup>6</sup>.

Lo anterior, ha sido reiteradamente planteado por las autoridades de defensa de la libre competencia. Por ejemplo, la H. Comisión Resolutiva planteó: "(...) una empresa que posee diversos servicios en condiciones de libre competencia necesariamente debe aplicar tarifas a cada uno de ellos, de modo de cubrir su respectivo costo marginal de largo plazo o costo incremental de desarrollo, como efectivamente lo dispone el Título V de la Ley General de Telecomunicaciones (...) de modo de prevenir ineficiencias en la asignación de los recursos de la economía"<sup>7</sup>.

Por último, la idea de fijar los cargos de acceso de acuerdo con la tarifa eficiente resulta pertinente y ajustada a la ley incluso en opinión de algunos de los operadores móviles incumbentes. En efecto, en el pasado han señalado que esta sería la forma correcta de tarifificar los cargos de acceso (de acuerdo con su Costo Incremental de Desarrollo). En efecto, cuando Entel S.A. formuló opiniones sobre las materias comprendidas en el estudio para la fijación de tarifas de los servicios afectos a fijación tarifaria prestados por la Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A., período 2004-2009, señala:

*"Las Res. N° 389, 515, 611 y 686 expresamente dicen que las tarifas que son insumos para otros operadores deben fijarse a costo directo/tarifa eficiente".*

Y la misma compañía agregó:

*"Las tarifas del Servicio de Acceso se calcularán a costo directo. Para ello se deberá estimar el Costo Total de Largo Plazo del Servicio de Acceso considerando clara y exclusivamente las partidas de costos que correspondan a dicho servicio y resguardando que en ningún caso se consideren costos que no puedan atribuirse directamente a éste, parcial o totalmente. Los criterios de asignación deberán ser adecuadamente fundados".*

## **II.- CONTROVERSIAS A LAS BTE PRELIMINARES**

Las siguientes son las controversias que VTR formula en relación con las BTE Preliminares que le han sido notificadas:

### **II.1.- Demanda de la Empresa Eficiente**

En su propuesta de BTE, mi representada, en el punto III.3 sobre Criterios de presentación y proyección de demanda, planteó lo siguiente:

*"La proyección de demanda de la empresa eficiente, se efectuará considerando la participación de mercado, medida según el número de abonados de telefonía móvil a la fecha base, que resulte de dividir la demanda*

---

<sup>6</sup> Recientemente el TDLC ha señalado: "Vigésimo tercero: Que es importante recordar que la Resolución N° 389 de la Honorable Comisión Resolutiva, antecesora de este Tribunal, ordenó que estos cargos de acceso se calcularan a "costo directo". Sin embargo, la definición de tal término no es explícita y la Ley General de Telecomunicaciones no hace diferencia en la metodología para el cálculo de tarifas de telefonía fija a consumidores y tarifas de interconexión. Sin embargo, del informe de fojas 1039 se puede inferir que el cargo de acceso óptimo no debería superar el costo marginal de terminar una llamada" Tribunal de defensa de la Libre Competencia. Instrucción N° 2 de 2012 (el subrayado es nuestro).

<sup>7</sup> Comisión Resolutiva: Considerando Quincuagésimo Quinto de la Resolución N°547 del 11.08.99.

En este sentido, la H. Comisión Resolutiva dispuso: "Que, con el objeto de profundizar la competencia es fundamental cautelar el cabal cumplimiento de la Resolución N°515, especialmente en lo que se refiere a garantizar la efectiva desagregación de las redes y la tarifificación de los servicios que constituyen insumos para otros operadores de telecomunicaciones, según las tarifas eficientes que define el Título V de la Ley General de Telecomunicaciones." H. Comisión Resolutiva, Resolución N°611 del 11.07.01, Declaración, punto Cuarto (subrayado es nuestro).

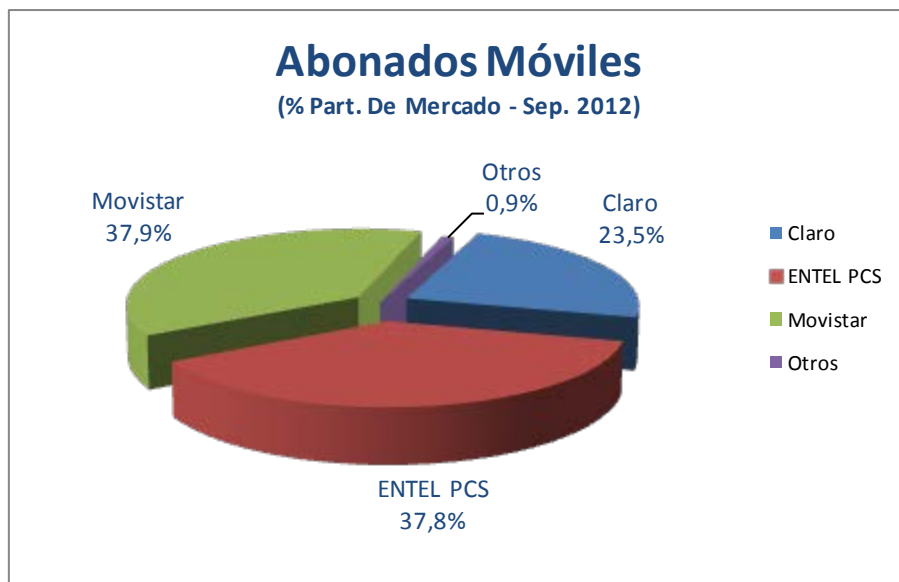
*total entre el número de empresas de participación equivalente necesarias para igualar el índice Herfindahl–Hirschman a la fecha base del estudio”.*

Sin embargo, en el punto VII de sus BTE Preliminares, Subtel dispone un punto de partida completamente reñido con la realidad del mercado:

*“La participación de mercado de la empresa eficiente corresponderá a 1/4 sobre la proyección a nivel de mercado móvil total (incluyendo telefonía móvil, banda ancha e internet móvil, SMS, MMS y otros servicios de datos móviles)...”*

Suponer a priori, que existen 4 operadores de tamaño similar no guarda relación con los tamaños reales de los operadores del mercado y el índice de *Herfindahl–Hirschman* que se obtendría en ese contexto sería de 2.500, que supondría un nivel menor de concentración y una mayor intensidad competitiva a la que realmente existe.

En efecto, de acuerdo a las últimas estadísticas disponibles de Subtel, a septiembre de 2012 las participaciones de los operadores de los cuales se tienen datos eran las siguientes:



Como puede apreciarse, es evidente entonces que en el mercado móvil nacional existen 3 operadores de tamaño comparable. Todos los demás, sumados, apenas alcanzan al 0,9% de participación. Es por tanto totalmente irreal el supuesto adoptado por Subtel de que la empresa eficiente representativa del mercado móvil Chileno debiese tener un 25% de participación. Es más, la consecuencia directa de ello es una fuerte subestimación de la demanda que enfrentaría la empresa eficiente, lo cual redundará en un cargo de acceso artificialmente alto, al menos cuando se compara con los niveles de demanda (y escala) que actualmente enfrentan los operadores que concentran el 99% del mercado.

La metodología propuesta por subtel pareciera intentar “agrupar” las empresas entrantes en un operador adicional, asumiendo que tendrán similar escala de operación y capacidad competitiva durante el horizonte tarifario. Sin embargo, como muestra la participación de mercado, las empresas entrantes no representan en realidad ni siquiera el 1% del mercado. Por lo tanto, asimilarlas a “un operador más” corresponde a un grave error metodológico.

Para objetivar una metodología, mi representada justamente recurrió a un índice de amplia aceptación internacional, el índice Herfindahl (también denominado “índice HH”). Este índice, ha sido utilizado ampliamente por los organismos antimonopolio de todo el mundo para determinar el nivel de concentración de un mercado. Incluso es ampliamente utilizado por la Fiscalía Nacional Económica y el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, particularmente, en la instrucción general sobre los efectos de la libre competencia de la diferenciación de precios en los servicios públicos de telefonía “tarifas on net/off net” y de las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones.

A partir de dicho índice, y siendo también de uso común en la literatura económica, es posible obtener el número de firmas equivalentes que existiría en el mercado con una concentración de mercado dada. Lo anterior se obtiene simplemente calculando el recíproco del índice Herfindahl. De esta forma, haciendo uso del nivel de concentración real en el mercado de telefonía móvil chileno, mi representada propone determinar el número de empresas de tamaño equivalente que corresponden con el nivel de concentración real del mercado, fijando así la demanda que enfrentaría la empresa eficiente.

El uso del recíproco del índice HH para determinar el número de empresas equivalentes no es algo nuevo o desconocido, así lo citan numerosas publicaciones de los más variados ámbitos, por ejemplo:

*“.....the Herfindahl index for the generation market in England and Wales had a value of about 3,500, or 0.35 expressed as a proportion of the maximum possible value. ....  
The reciprocal of the Herfindahl proportion indicates the equivalent number of equal-sized competitors in the market. The situation at Vesting was thus equivalent to about three equal-sized competitors supplying the generation market in England and Wales;.....”*

Competition in Regulated Industries  
Oxford University Press  
Página 195

*“...En esta caso, la variabilidad de las participaciones es casi idéntica en el mercado de clientes libres y en el de telefonía de larga distancia, en tanto que los índices de Herfindahl son, respectivamente, 0,341 y 0,261. (El recíproco del índice de Herfindahl es el número de firmas equivalente; por lo tanto, la concentración es tal como si hubieran 2,9 firmas idénticas en el mercado de clientes libres y 3,8 en el de la telefonía de larga distancia).”*

Desatando a Prometeo: reformas microeconómicas en Chile 1973-1989  
Alexander Galetovic

*“En la última década, la estructura del mercado bancario ha evolucionado hacia una mayor concentración. Empleando el indicador de Herfindahl-Hirschman para cuentas corrientes de personas naturales, se observa que de nueve bancos equivalentes que existían en 1999 se ha transitado a cinco en la actualidad”*

Competencia en Servicios Bancarios a Personas  
Aldo González y Andrés Gómez-Lobo

Así, al aplicar el índice Herfindahl–Hirschman al mercado de telefonía móvil según el número de abonados a septiembre de 2012, se obtendría lo siguiente:

$$(37,9)^2+(0,9)^2+(23,5)^2+(37,8)^2 = 3.418,31 = n(A)^2$$

Donde:

n es el número de actores equivalentes a considerar, y  
A es la participación de mercado de cada actor equivalente

Pero además  $nA = 100$  pues el mercado por definición se reparte sólo entre ellos. Entonces  $100A = 3.418,31$  y por tanto  $A = 34,1831$ , y  $n = 2,9254$

Cabe precisar que esta metodología puede aplicarse a todos los mercados de telefonía fija y móvil, y que el número de actores entre los cuales debe dividirse la demanda de la empresa eficiente, no debe ser necesariamente un número entero. Adicionalmente, el criterio propuesto por VTR es conservador al proyectar la demanda de los principales operadores establecidos, los que actualmente detentan un 37,9% y 37,8% de la demanda (en vez de un 34,1% que resultaría de la metodología propuesta por VTR). Por último, el modelo propuesto por VTR permite que se pueda adaptar este parámetro a futuro, adecuándolo a la evolución de los niveles de concentración que evidencien los distintos mercados en cada momento.

En consecuencia, de acuerdo a la información oficial a septiembre de 2012, la redacción corregida de las BTE Preliminares propuestas por Subtel y determinada conforme a una expresión objetiva como la propuesta por mi representada debería ser la siguiente: “*La participación de mercado de la empresa eficiente corresponderá a 1/2,92544 sobre la proyección a nivel de mercado móvil total (incluyendo telefonía móvil, banda ancha e internet móvil, SMS, MMS y otros servicios de datos móviles)*”

**Propuesta de solución:** Sustituir en la propuesta de BTE de Subtel la frase:

*“La participación de mercado de la empresa eficiente corresponderá a 1/4 sobre la proyección a nivel de mercado móvil total (incluyendo telefonía móvil, banda ancha e internet móvil, SMS, MMS y otros servicios de datos móviles), 1/2 sobre la proyección a nivel de mercado local total (incluyendo telefonía local, internet de banda ancha fija y otros servicios de transmisión de datos), 1/4 sobre la proyección a nivel de mercado de televisión de pago total.”*

por la frase:

*“La proyección de demanda de la empresa eficiente, se efectuará, para cada servicio, considerando la participación de mercado medida según el número de abonados a la fecha base, que resulte de dividir la demanda total entre el número de empresas de participación equivalente necesarias para igualar el índice Herfindahl–Hirschman a la fecha base del estudio”.*

## **II.2.- Evaluación Obligatoria de la Colocalización**

En su propuesta de BTE, mi representada, en el punto III.4 sobre empresa eficiente, planteó lo siguiente:

*“...para determinar los costos de las estructuras de soporte de antenas para la red de acceso, la empresa eficiente deberá contar con servicios de colocalización provistos por terceros. El recurrir a la construcción de obras civiles propias deberá hacerse sólo previa demostración de su mayor eficiencia o menor costo. Del mismo modo, si parte del equipamiento de la empresa eficiente es utilizada para prestar servicios a terceros, deberán considerarse los ingresos respectivos.”.*

Por su parte, las BTE Preliminares de Subtel no mencionan la evaluación anterior como una actividad obligatoria al modelar la empresa eficiente. Sin embargo, la búsqueda de eficiencias constituye una parte esencial del sistema tarifario vigente y es precisa una evaluación objetiva de aquellas soluciones de menor costo de inversión y operación. Sin lugar a dudas la posibilidad de colocalizarse para evitar la construcción de obras civil constituye, en muchos casos, una solución eficiente..

La Ley N°20.599 exige que una empresa considere la colocalización como primera alternativa para levantar una torre, señalando “*Sólo cuando conforme al artículo 19 bis de la Ley General de Telecomunicaciones la*

*Subsecretaría hubiere determinado que la negativa a la colocalización es fundada por parte del concesionario requerido, se podrán instalar de manera excepcional torres soporte de antenas de más de doce metros en estos territorios, siempre que reúnan las condiciones de armonización con el entorno urbano o la arquitectura del lugar donde se emplaza, y conforme al procedimiento y requisitos señalados en los artículos anteriores.”* Dado lo anterior, probablemente esta Subsecretaría considera que las obligaciones de eficiencia contempladas en estas bases son señal suficiente para que la empresa eficiente incluya el uso de colocalización cuando ello sea la solución de mínimo costo y por lo tanto que deba efectuar una evaluación de colocalización en cada torre. Más aún, dado que las BTE Preliminares solicitan como contenido del Primer Informe de Avance que la Concesionaria incluya los “*Contratos y/o acuerdos establecidos con otras empresas para prestación de servicios de colocalización, roaming y operador móvil virtual*”, pareciera desprenderse de estas Bases que la empresa eficiente debe utilizar la colocalización cuando sea la opción más eficiente.

Sin embargo, esta interpretación pudiese no ser compartida por todos los concesionarios sujetos a fijación tarifaria. Por ejemplo, las BTE propuestas por la empresa Telefónica Móviles Chile S.A. plantean para cada emplazamiento la mitigación visual y la compensación a la comunidad en vez de la colocalización, señalado: “*Para efectos de instalación de soportes de antenas y sistemas radiantes en zonas urbanas, para cada emplazamiento, la Concesionaria considerará técnicas de mitigación de impacto visual y de compensación a la comunidad, de acuerdo a las normas del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley N° 20.599.*” Sin duda, la propuesta de Telefónica Móviles no resultaría en opción de mínimo costo y equivale a suponer que cada uno de los actores (de tamaño equivalente) tendrán su propia red completa sin aprovechamiento alguno de infraestructura común para la colocalización. Ello sería algo particularmente reñido con la eficiencia y el espíritu de la normativa vigente, especialmente dado que la empresa eficiente no reconoce los emplazamientos reales de cada compañía y corresponde a una empresa que parte "de cero". En este contexto, la coordinación con terceros debiese ser parte esencial del diseño de red eficiente de una empresa que comienza a construir su red hoy y la colocalización debiese ser adoptada en una proporción mucho mayor a lo que se la utiliza en una empresa real.

Debe tenerse en cuenta que nuestra propuesta de redacción no excluye que la empresa eficiente deba construir torres e infraestructura de soporte para el despliegue de su red, pero lo que busca es que se justifique caso a caso, cuándo la opción de construir será más eficiente que colocalizar sus sistemas radiantes en estructuras ajenas y que en el caso de contemplar la construcción de su propia estructura de soporte, reconozca que recibirá requerimientos de colocalización (e ingresos por ese concepto) que deberá satisfacer de acuerdo con la legislación vigente. Desde esta perspectiva, el diseño eficiente de la red reflejará un mix de casos en que los sistemas radiante se colocalizan en infraestructura ajena (contemplando el costo asociado a la renta de colocalización) y otros casos en que se construye una torre propia y se reciben requerimientos de colocalización.

Con la finalidad de evitar interpretaciones equivocadas y velar por los principios de eficiencia que guían este proceso, creemos necesario agregar en las BTE definitivas una disposición que obligue a las concesionarias a hacer la evaluación señalada.

**Propuesta de solución:** Incluir en la propuesta de BTE de Subtel la redacción propuesta por mi representada:

*“...para determinar los costos de las estructuras de soporte de antenas para la red de acceso, la empresa eficiente deberá contar con servicios de colocalización provistos por terceros. El recurrir a la construcción de obras civiles propias deberá hacerse sólo previa demostración de su mayor eficiencia o menor costo. Del mismo modo, si parte del equipamiento de la empresa eficiente es utilizada para prestar servicios a terceros, deberán considerarse los ingresos respectivos.”*

---- 000 ----



Finalmente, dejamos constancia que las controversias formuladas en el presente documento no implican renuncia de tipo alguno, por parte de VTR, a recurrir a instancias administrativas o jurisdiccionales, en la sede que resulte procedente, para obtener debido reconocimiento, protección y/o resarcimiento de los derechos adquiridos por VTR que resulten o pudieren resultar afectados por las actuaciones y resoluciones administrativas que se dicten durante el curso del proceso tarifario o con ocasión del decreto que eventualmente termine dictándose como consecuencia del mismo, según se detalla más adelante.

Sin otro particular lo saluda atentamente,

**Matías Danús G.**  
**Gerente Legal de Regulación**  
**VTR Wireless S.A.**